

## Profil

Responsable développement commercial opérationnelle dans la vente-conseil de services à forte valeur ajoutée, en face-à-face et sur des cycles longs, auprès d'interlocuteurs de haut niveau, au sein de structures à taille humaine.

Expertise en environnements réglementés et exigeants (acquise dans l'immobilier haut-de-gamme).  
Maîtrise du cycle complet (prospection, négociation, closing, fidélisation).

Posture INTRApreneuriale combinant autonomie, esprit d'équipe intergénérationnelle et orientation résultats.

IA générative appliquée (Certification 2025), autoformation continue via ressources numériques et appétence pour le mentorat.

## Compétences-clés

- Veille active stratégique, concurrentielle et sectorielle
- Prospection ciblée, terrain et multicanale
- Vente de services à forte valeur ajoutée
- Négociation commerciale et closing
- Interface avec partenaires juridiques, financiers et autres professionnels externes
- Organisation et participation à des événements (inaugurations, célébrations professionnelles)

## Résultats-clés

- Contrats commerciaux exclusifs (70-80 %)
- Transactions unitaires jusqu'à 15 M€
- Fidélisation clients (taux supérieur à 60 % sur 10 ans)
- Satisfaction clients : note moyenne 4,8/5

## Expérience professionnelle

2014-2024

Fondatrice opérationnelle - Panorama Immobilier, Paris 8e

Agence indépendante spécialisée dans la vente-conseil de biens résidentiels premium à Paris intra-muros, auprès d'une clientèle haut de gamme, essentiellement française. Création, pilotage et développement d'une structure à taille humaine, avec maîtrise complète du cycle de vente : prospection, négociation, closing, suivi et fidélisation.

- Constitution et fidélisation d'un portefeuille de clients premium, avec un taux de récurrence >60 % sur 10 ans
- Satisfaction clients : note moyenne 4,8/5 issue des avis Google
- Contrats commerciaux exclusifs, jusqu'à 3 M€ : 70-80 % des signatures
- Optimisation du cycle de vente par une méthodologie commerciale sur-mesure
- Pilotage global de l'agence : stratégie commerciale, communication, suivi juridique, financier et administratif
- Formation interne : montée en compétences de juniors en négociateurs seniors, en l'espace de 5 ans

2011-2014

Directrice opérationnelle d'agence - Paris Ouest Sotheby's International Realty, Neuilly-sur-Seine

Réseau immobilier spécialisé dans les ventes résidentielles de prestige. Direction opérationnelle de l'agence de Neuilly, sous triple supervision hiérarchique. Management d'équipe commerciale à taille humaine et articulation interservices (commercial, juridique, administratif).

- Transactions patrimoniales : ventes unitaires jusqu'à 15 M€, coordination de dossiers complexes (clients internationaux, notaires, conseils)
- Développement des compétences au sein d'une équipe commerciale resserrée et intergénérationnelle, dans une logique d'amélioration continue.
- Performance reconnue : double lauréate des challenges commerciaux régionaux

2007-2011

Consultante-Négociatrice - Breteuil Immobilier, Paris 8e - Agence Parc Monceau

Groupe indépendant spécialisé dans les appartements familiaux à Paris intra-muros. Participation à l'ouverture de l'agence du Parc Monceau, avec implication dans le développement commercial initial et la relation vendeurs-acquéreurs.

- Contribution au lancement de l'agence : prospection terrain, activation du réseau local, signature des premiers contrats commerciaux
- Vente d'appartements familiaux à forte valeur patrimoniale dans les quartiers résidentiels du 8e et alentours
- Accompagnement complet des vendeurs et acquéreurs sur des transactions à forts enjeux émotionnels et financiers
- Fidélisation de la clientèle via un service conseil rigoureux et une présence continue en face-à-face

2002-2007

Institutrice - Professeure des écoles, Institution Saint-Dominique, Neuilly-sur-Seine - établissement sous contrat d'association avec l'État

### **Formation continue et certifications**

- IA Générative - Google Career Essentials (Certification 2025)
- FNAIM Grand Paris (2014–2024) - activité professionnelle réglementée (loi Hoguet)

### **Formation initiale**

Licence de Sciences de l'Éducation - Université Catholique de Paris

### **Langues**

Français : natif | Anglais : professionnel

### **Informatique**

Suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) | CRM : logiciels métier | LinkedIn | IA générative

Paris | Céline PERBAL | [perbal.celine@free.fr](mailto:perbal.celine@free.fr) | 06 12 19 95 25 | [linkedin.com/in/celine-perbal-b37724a9](https://www.linkedin.com/in/celine-perbal-b37724a9)